

## Темы контент-плана в Инстаграм для автосалона

### Продающие посты профиля автосалона

Целевая аудитория автосалонов — самодостаточные люди со средним или высоким доходом, большинство из них неплохо разбирается в автомобилях. В постах стоит сделать акцент на экспертности и информативности: четкие характеристики, рекомендации от специалистов, отзывы клиентов, доказывающие вашу надежность.

#### Услуги. Примеры постов:

- приглашение на тест-драйв нового автомобиля (подробно описать услугу, назвать стоимость, сделать скидку на покупку машины тому, кто запишется);
- услуга покупки в трейд-ин (знакомство с услугой, рассказать, что это такое, какие автомобили принимаете, какова цена);
- техобслуживание (что включает, стоимость).

#### Акции, скидки, подарки. Примеры постов:

- скидки в конце кварталов;
- распродажи автомобилей прошлого года выпуска;
- первичная консультация по скидке 15%;
- бочка бензина в подарок при покупке нового автомобиля.

#### Видеоконтент. Примеры тем для постов:

- видео-отзыв от клиента, который приобрел автомобиль (интересный подробный рассказ с демонстрацией машины);
- показ новых моделей (описание характеристик, преимуществ, кому подойдет).

#### Истории клиентов. Идеи постов:

---

**Бестселлер АСТ** по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

- подробный текстовый отзыв от старого клиента (неоднократно пользовался услугами автосалона, покупал два автомобиля, проходил ТО, советовал родственникам);
- не мог найти хороший автосалон, но случайно наткнулся на...

### **Познавательные и информационные посты для контент-плана**

В аккаунте должны быть не только продающие посты, но информационные, которые позволят подтвердить вашу экспертность. Соблюдайте баланс в сложности текстов: их должны понять даже люди, только что получившие права и никогда ранее не интересовавшиеся автомобилями, но в то же время быть интересны более подкованной в этих вопросах аудитории.

**Делитесь полезной и интересной информацией.** Примеры идей постов:

- Плюсы оформления кредита и страховки прямо в автосалоне, а не в банке.
- Что такое лизинг: преимущества перед кредитом.
- Какой автомобиль выбрать большой семье?

**Покажите экспертность.** Идеи для постов автосалона:

- подтвердите, что являетесь официальным дилером: покажите лицензию общероссийского таможенного союза, предоставьте другие гарантии;
- сделайте фото-галерею с дипломами специалистов автосалона.

**Предлагайте советы, полезные широкой аудитории.** Варианты постов для Инстаграм:

- Что важно спросить при покупке подержанной машины?
- Когда лучше покупать автомобиль? (конец квартала, распродажи и акции в честь праздников, сезон)

**Снимайте возражения клиентов.** Примеры постов:

- Стоит ли покупать машину с пробегом в автосалоне?

---

**Бестселлер АСТ** по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

- Высокие цены на услуги: почему они оправданы (лицензия, квалификация работников, известные на рынке дилеры).

**Провоцируйте аудиторию на активное обсуждение, споры.** Примеры постов:

- Почему вы должны менять шины (безопасность, обязательно по новому закону).
- Пристегивать ли ремни безопасности?

### **Развлекательные посты для контент-плана**

**Тесты.** Примеры тем постов:

- Какой автомобиль вам подходит?
- Какой вы водитель?

**Фильмы, книги.** Идеи для развлекательных постов:

- Форсаж: самые глупые автомобильные ошибки в знаменитой серии фильмов.
- Книги, которые не оставят равнодушным автолюбителя.

**Юмор, цитаты известных людей, анекдоты, интересные истории.**

**Разыгрывайте призы.** Примеры постов:

Устройте конкурс креативных фотографий в качестве акции поддержки питомников. Клиенты должны сделать фото, на котором должны присутствовать автомобилем и домашнее животное. Призы от партнеров (скидка на все услуги ветклиники, профессиональный корм) и автосалона (зимние или летние шины (в зависимости от сезона), -20% на услугу ТО).

### **Продающие сторис для автосалона**

Очень важно не перейти рубеж между органичным постингом продающих историй от лица вашего автосалона и безудержного “впаривания”. К сожалению, далеко не все ее находят и превращают свой аккаунт в бесконечный поток рекламы.

---

**Бестселлер АСТ** по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

Делать этого не нужно, ведь далеко не все любят ощущать себя “кошельками”. Да, продающие истории автосалону нужны, но они не должны превалировать над другим контентом.

Темы и идеи продающих историй для контент-плана:

- анонс поступления новых автомобилей (с краткой характеристикой моделей);
- поздравить клиента с приобретением (описание машины и отзыв);
- анонс старта продаж;
- серия постов: как купить авто у нас (основные возможности: кредит, выкуп, лизинг, трейд-ин; показать автосалон; пара фраз от работников).

Кстати, если вам покажется, что для вашего контент-плана автопостов недостаточно, можно подсмотреть идеи у автошкол или в контент-плане автосервиса. Там тоже достаточно много неплохих решений, которые при должном желании можно “заточить” под инстаграм-посты и истории для вашего автосалона.

---

**Бестселлер АСТ** по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)